

## Observa e investiga el entorno para validar tu idea de negocio ¿Es tu idea lo que necesita el mercado?

La verdadera oportunidad se encuentra en:

- ✓ La tendencia de consumo en el mercado que quieres atender
- ✓ Un problema que está en crecimiento y que sea necesario solucionarlo

A continuación, encontrarás las diferentes formas de descubrir oportunidades de negocio para validar tu idea:

### 1 Tendencias: ¿Qué requiere la gente ahora y en los próximos años

Revisa tendencias y contratendencias: a través de metabuscadores en Internet, puedes investigar y conocer dichas tendencias y contratendencias, algunos son:

[www.google.com](http://www.google.com) | [www.metacrawler.com](http://www.metacrawler.com) | [www.mamma.com](http://www.mamma.com)

[www.altavista.com](http://www.altavista.com) | [www.kartoo.com](http://www.kartoo.com) | [www.dogpile.com](http://www.dogpile.com)

<https://www.ccb.org.co/Transformar-Bogota/Biblioteca>

### 2 Innovaciones ¿Qué se está haciendo, pero no es muy conocido?

Visita sitios comerciales de negocios:

Asistir a ferias virtuales, cuando sea posible, también podrás asistir a ferias presenciales en donde se exhiban productos similares a los que tú quieres sacar al mercado. Hay muchas empresas que están desarrollando nuevos productos, allí puedes inspirarte, tomar una idea para tu propio negocio, o conocer algunas franquicias que también pueden brindarte una opción interesante de negocio:

<https://corferias.com/> | [www.cenfer.com](http://www.cenfer.com) | [www.conexpo.com](http://www.conexpo.com)

Franquicias:

La franquicia es un modelo de negocio en el que una persona natural o jurídica otorga el derecho a un tercero de utilizar su marca y trabajar bajo su sistema comercial de producción y mercadeo del producto o servicio. Pueden ser una alternativa interesante de negocio, tanto a nivel nacional como internacional

[www.franquiciascolombiana.co](http://www.franquiciascolombiana.co) | [www.tormo.com.co](http://www.tormo.com.co)

Consultar la información que se encuentra en universidades, bibliotecas, museos:

Las investigaciones que se hacen en estos sitios son poco conocidas y pueden ser una solución a un problema y, por lo tanto, generar ideas sobre nuevos productos o servicios.

Revisa:

Tesis de grado, investigaciones, programas de emprendimiento y desarrollo empresarial, desarrollo de nuevos productos y servicios. Igualmente, las revistas y periódicos especializados son fuente de investigaciones de mercado y de análisis de diferentes oportunidades. Además, construyen y divulgan casos empresariales que pueden servir para identificar oportunidades de negocios.

# 3

Necesidades  
¿Qué problema está en crecimiento y es necesario solucionarlo?

Analiza qué necesidades o problemas de tus clientes vas a satisfacer con el portafolio de productos y servicios de tu negocio.

Cuando defines tu negocio identificando la necesidad que vas a satisfacer o problema que vas a solucionar, te orientas permanentemente a incorporar, desde el inicio de tu empresa, una oferta que efectivamente satisfaga las necesidades identificadas y a la que tus clientes van a otorgarle valor.

## Contactos: ¿Qué dicen?

### 1. Contactos con especialistas en temas de interés

Centros de desarrollo de tecnología  
Centros de investigación  
Colciencias: [www.colciencias.gov.co](http://www.colciencias.gov.co)  
Información sectorial, entre otros:

[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co) | [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co) | [www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co) | [www.fedesarrollo.org.co](http://www.fedesarrollo.org.co)  
[www.fenalco.com.co](http://www.fenalco.com.co) | [www.https://www.mincit.gov.co/kids/haciendo-tesoros-desarrollo-empresarial/programa-de-transformacion-productiva](https://www.mincit.gov.co/kids/haciendo-tesoros-desarrollo-empresarial/programa-de-transformacion-productiva)

## Gremios y asociaciones

### 2. Contactos de tu entorno cercano; familia, amigos, conocidos.

Recuerda hablar con las personas. De esa manera se pueden identificar oportunidades de negocio.

## Escuchar – Preguntar – Conversar

### Tipos de observaciones

#### Mirar

- Tendencias sociales globales:  
Comportamiento | Moda | Tecnológicas
- Estudios etnográficos y observación a usuarios
- Cambios de una estructura industrial o de mercado
- Nuevos inventos científicos
- Los cambios científicos y no científicos (nuevos conocimientos)
- Nuevas tecnologías: cambios permanentes, avizorando avances
- Perfiles de consumo.
- Observar la ciudad, ¿qué falta?, ¿que problemas hay?

- Involucrar a toda la cadena de valor del sector económico. Hacer pruebas del producto o servicio con el cliente potencial y preguntarle sobre sus opiniones sobre los atributos y beneficios que estos tienen:
- Entrevistas a clientes y no clientes
- Entrevistas a proveedores
- Entrevistas a intermediarios

#### Preguntar

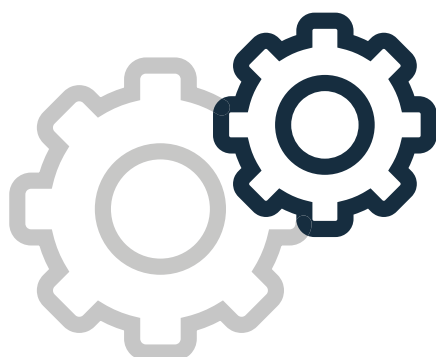


Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

#SOYEMPRESARIO

## Tratar

Ponte en los zapatos del cliente, utiliza el producto o usuario del servicio, asiste a lugares donde regularmente está presente tu cliente potencial y observa cómo se comporta. Observa a tus competidores potenciales y fíjete cuáles son sus debilidades y cuáles son sus fortalezas.



“Es en la fuerza de observación y reflexión que uno encuentra un camino.”

CLAUDE MONET

### Algunos enlaces complementarios para inspirarte

Cartilla práctica “Cómo evaluar el entorno para la creación y desarrollo de tu empresa” <https://bit.ly/2DHjDup>

¿Cómo hacer un estudio de mercados para la creación y el desarrollo inicial de una empresa? <https://bit.ly/30yzXX5>

Identifica oportunidades de negocio y define tu idea de negocio  
<https://bit.ly/31pu8e1>

Curso virtual: "Pasos para desarrollar tu idea de negocio"  
<https://bit.ly/2XCxVDB>

Curso virtual: "Convierte tu idea en una oportunidad de negocio"  
<https://bit.ly/3ihr36C>

Webinar: "Oportunidades para reinventarse en tiempos de crisis"  
<https://bit.ly/31tgq9L>

*inspire*

*¡Participa en los talleres que ofrecemos para el crecimiento de tu negocio!*

#ESTAEMPRESA  
ESDE TODOS

